DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES A L'ORAL

ACTIVITÉ DE PRODUCTION ORALE

Niveau B1

Le e-commerce

Le dossier comprend :

- **une fiche apprenant**
- **une fiche enseignant**
- **le document support**

Auteurs-concepteurs : Isabelle Barrière, Martine Corsain, Christian Rodier

1. Se préparer :

- **Comprendre le document support**

Activité 1 :
Interrogez cinq de vos camarades en leur posant les questions de la fiche.
Après, préparez une synthèse pour la classe.

	Elève 1	Elève 2	Elève 3	Elève 4	Elève 5
Tu as Internet à la maison ?					
Est-ce que tu as déjà acheté des produits sur Internet ?					
Quels produits ?					
Combien de fois ?					
Est-ce que tes parents font des achats sur Internet ?					
Ils n'ont pas peur ?					

Activité 2 :
Complétez le schéma à partir des informations du document.

Points positifs

Points négatifs

pour le vendeur/ la vendeuse

Points positifs

Points négatifs

pour le client/ la cliente

- **Rechercher des idées**

Activité 3 :
Avez-vous d'autres idées ?
Complétez le schéma de l'activité 2.

Activité 4 :
A partir de toutes ces idées, à quelle question pouvez-vous répondre ?
☐ Le e-commerce est-il dangereux ?
☐ Un commerce sans limite est-il né ?
☐ La mode quitte-t-elle les podiums de défilé ?

A quelle autre question pourriez-vous répondre ? .....

2. Agir :

- **Présenter un point de vue construit, argumenter**

Activité 5 :
Choisissez une des questions de l'activité 4 : .....
Classez vos idées de l'activité 3 en deux ou trois parties.

Partie 1	Partie 2	Partie 3
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....

☺ Un ordre logique doit apparaître entre vos parties.

Activité 6 :
L'introduction est importante pour l'exposé. Elle doit comporter plusieurs parties.
- Présentation du document :
    1- de quel document s'agit-il ?
        ☐ un graphique
        ☐ un dépliant
        ☐ une photo

    2- le document…
        ☐ analyse le e-commerce.
        ☐ est un mode d'emploi du e-commerce.
        ☐ explique le fonctionnement d'un site de e-commerce.

- Le thème choisi :
    A partir de ce document, je vais aborder la question de/du .....
        ☺ Transformez la question directe en question indirecte !

- Le plan :
    Je parlerai d'abord de ..... puis de ..... et enfin de .....

3. Interagir :

- **Nuancer ses idées, réagir à des arguments**

Activité 7 :
Les connecteurs suivants permettent…
- d'ajouter des idées
- d'opposer des idées
- d'expliquer vos idées

A vous de trouver leur utilisation !

	Ajouter des idées	**Opposer des idées**	**Expliquer des idées**
1. En effet			
2. Cependant			
3. De plus			
4. Aussi			
5. Par ailleurs			
6. Car			
7. Mais			
8. Non seulement… mais			
9. En outre			
10. Même			
11. Toutefois			
12. En réalité			

Le e-commerce

Fiche enseignant

Niveau : B1

Support :

- *nature du support* : dépliant
- *source* : d'après « Les dossiers de l'actualité », décembre 2009

- *titre* : Le e-commerce
- *type de texte* : informatif / explicatif / argumentatif
- *thème(s)* : la vente sur internet

Objectifs :

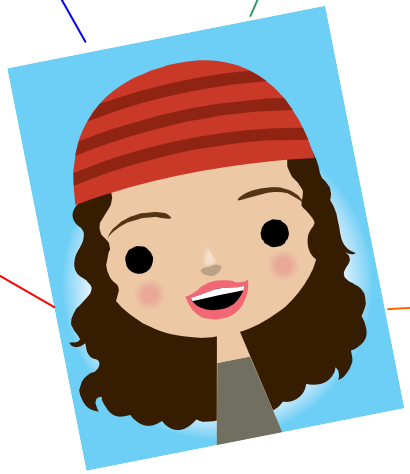
- *linguistique* : connecteurs logiques
- *communicatifs* : s'informer sur des habitudes, interpréter des informations, présenter le résultat d'une enquête
- *(socio)-culturel* : Internet et le commerce en ligne
- *méthodologiques* : apprendre à dégager un thème, à trouver des idées, organiser un plan, construire l'introduction

Repères :

o Au dernier trimestre 2009, il y a eu en France 24,4 millions de cyberacheteurs sur 34,6 millions d'internautes.
En décembre 2009, 76% des internautes ont déclaré avoir l'intention d'acheter autant et même plus que l'année précédente pour les fêtes de Noël.
Le phénomène est en augmentation constante.
Source : http://www.journaldunet.com/cc/04_ecommerce/ecom_cyberconso_fr.shtml

Le e-commerce

Avec des amis stylistes et grâce à un accord avec un industriel, Anita s'est lancée dans la vente de T-shirts sur Internet.

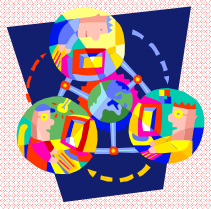


Une chaîne logistique simplifiée

Plutôt que de consacrer de l'argent à un réseau de distribution, Anita peut **consacrer ses dépenses sur son site**, pour le rendre plus attractif.

Un marché sans frontières et sans horaires

Non seulement Anita peut vendre ses T-shirts partout en France **sans avoir à démarcher des boutiques d'habillement**, mais elle peut même vendre sans difficulté à l'étranger car **son site est accessible 24 heures sur 24 tous les jours de la semaine.**



Si les bonnes idées peuvent faire rapidement gagner de l'argent, elles sont aussi **rapidement imitées** et la concurrence est sans limites. Si Anita gagne beaucoup d'argent, **d'autres sites similaires vont se créer**. Il n'y a **pas de clientèle captive sur Internet** et la comparaison des prix et des services y est nettement plus facile.

Un suivi plus facile

Anita connaît **en temps réel** l'évolution de ses ventes, elle peut donc les analyser finement et **réagir sans attendre**. Elle peut aussi communiquer plus facilement avec ses clients et leur envoyer des **publicités ciblées** plus efficaces et nettement moins coûteuses.

D'après *Les dossiers de l'Actualité*, décembre 2009

1. Se préparer :

▪ Comprendre le document support

Activité 1 :
Distribuer la fiche apprenant.
A deux. *Faites l'activité 1.*
Mise en commun et comparaison des synthèses.

Activité 2 :
Distribuer le document support.
A deux. Faites l'activité 2.
Correction :
Pour le vendeur / la vendeuse :
- points positifs : pas de démarchage / possibilité de vendre à l'étranger / chaîne logistique simplifiée / évolution des ventes en temps réel / réaction immédiate / publicité ciblée / communication facile avec les clients
- points négatifs : les idées sont rapidement imitées / la concurrence est sans limites / des sites similaires vont se créer / il n'y a pas de clientèle captive sur internet /

Pour le client / la cliente :
- points positifs : site accessible 24h sur 24 / possibilité d'acheter sur un site à l'étranger / des sites similaires vont se créer / communication facile avec le/la vendeur/vendeuse
- points négatifs : publicité ciblée (utilisation des informations personnelles)

2. Agir :

▪ Rechercher des idées

Activité 3 :
A deux. *Faites l'activité 3.*
Pistes de correction :
Pour le vendeur / la vendeuse :
- points positifs : pas de dépenses pour la publicité / pas de location d'un magasin…
- points négatifs : des problèmes avec la Poste / rester inconnu parmi la multitude des sites marchands / dépendre du bouche à oreille pour se faire connaître et reconnaître…

Pour le client / la cliente :
- points positifs : possibilité de comparer facilement les prix / pas de déplacement / plus de choix / plus rapide…
- points négatifs : pas d'essayage des vêtements / des sites peu ou pas sérieux / problèmes avec la carte bancaire / longue attente avant la réception des paquets…

Activité 4 :
A deux. *Faites l'activité 4.*
Correction : Un commerce sans limite est-il né ? (possibilité de vendre à l'étranger, réaction immédiate, site accessible 24h sur 24 -> abolition de l'espace et du temps)

▪ Présenter un point de vue construit, argumenter

Activité 5 :
A deux. *Faites l'activité 5.*

Activité 6 :
A deux. *Faites l'activité 6.*
Correction : 1- un dépliant / 2- explique le fonctionnement d'un site de e-commerce.

3. Interagir :

- **Nuancer ses idées, réagir à des arguments**

Activité 7:
A deux. *Faites l'activité 7.*
Correction :
Ajouter : 3 / 4 / 5 / 8 / 9 / 10 - Opposer : 2 / 7 / 11 - Expliquer : 1 / 6 / 8 / 12